6月1日は「総務の日」！『月刊総務』が応援します！

今月のマニュアル／文書の電子化を見据えたこれからの文書管理

新しい価値を生み、組織のチカラになる

月刊総務

6
2009 JUNE

4=2009 Vol.47 No.6 平成21年6月8日発行 平成10年10月7日第3種郵便物認可（毎月1回8日発行）

特集

知識創造の場としての
オフィスの空間価値向上計画

総務のマニュアル
SOUMU no MANUAL

これからの文書管理

特別企画

総務部門のみなさんを応援する日ができました！

第2特集

企業風土に合った「人柄力」で組織を強くする

SOS総務
http://www.sos-soumu.com/

世界中の「人」と「言葉」をつなぐことで、世の中に貢献していきたい

●中嶌重富さん　アラヤ株式会社　代表取締役

聞き手／本誌編集長　福西七重

五六歳でアラヤ株式会社を起業した中嶌重富さん。一〇人の仲間でスタートした翻訳会社は、今年設立五周年を迎え、社員八五人、売り上げは二二億五〇〇〇万円を超える成長企業に。ローカライズ業界のリーディング・カンパニーとして躍進を続ける同社の、起業のきっかけや目覚ましい成長の背景、そして目標と課題などについて、うかがった。

五六歳の起業

福西　若い人たちが保守的になってきている風潮がある中で、五六歳という年齢で起業したきっかけは何だったのでしょう。

中嶌　私はもともと銀行に勤めていたのですが、四一歳のときにクライアントにスカウトされて、翻訳業界に入りました。ところが常務取締役として一四年勤めたその翻訳会社のオーナーが突然会社を売って、経営者が替わったんです。新しい経営者の考え方と食い違うことが一年ほど続き、二〇〇三年に退社する決意を固めました。

退社した当初は、宅地建物取引主任者の資格を持っていることもあり、外国人向けの不動産斡旋の仕事をするつもりでした。ところが、私の退社を聞きつけた部下が一〇人、付いてきたんです。うれしい半面、責任の重さに戸惑いも大きかったですね。それで、起業するしかないかな、と（笑）。もともとみんな翻訳業界の経験がありましたので、得意分野をいちばん生かせる翻訳会社を立ち上げました。周りから背中を押されてやっと踏み切ることができたというのが正直なところで、だから「五六歳での起業」ではなく「五六歳だけど起業」が近いですね。

福西　会社を立ち上げるということは、とてもパワーのいることですよね。

中嶌重富（なかじま しげとみ）
1947年、東京都生まれ。1966年に三井銀行入社。1989年７月退職。同年８月、翻訳会社の常務取締役就任。同社を2004年２月末に退職。同年４月、アラヤ株式会社を設立。代表取締役就任。著書に『56歳での起業。』（トランスワールドジャパン株式会社）

中嶌　体力は若い人に負けるかもしれませんが、私は銀行時代の経験から、お金の扱い方、そしてお金の怖さを知っていました。これは、五六歳だからこその強みといえるかもしれません。

実績のない企業の、奇跡的な出来事

福西　起業当時、いちばん苦労したことは何でしたか？

中嶌　起業するにあたり、まず大手の輸出企業や国際的な機関、大使館から受注するというビジネスプランを立てました。それまでに築いた人脈を活用するつもりだったのですが、いざ新しい会社の名刺を持って訪ねていっても、実績がないと取り引きできない、口座登録がないとだめと、ことごとく断られたんです。意気込みも自信もあったけれど、始めた途端に、大きな壁にぶつかってしまいました。

福西　その壁をどうやって壊していったのですか。

中嶌　ビジネスプランが間違っているとは、私は考えなかったんです。「これで負けたら会社を創った意味がない」と考え、社員にも「足を止めるな。足を動かし続けよう」といい続けました。起業して三か月間、ほとんど成果がなく、つらい時期でしたね。

福西　それが、ついに壁を突き抜けるときがきた。

中嶌　それはもう、「奇跡」としかいいようのない出来事でした。

今でも忘れられません。ある大手精密機器メーカーに、取扱説明書の翻訳をやらせてほしいと営業に行ったんです。三〇分後には次のアポイントが入っているということで担当の方もそわそわしていたのですが、聞けばその会社はデジタルカメラをヨーロッパで売り出すために八分間のプロモーションビデオを制作する予定であり、次のアポイントはビデオ制作会社を三社呼んでのコンペのオリエンテーションだというのです。つい、「ビデオは難しいと思います。ビデオデッキがプレゼンする応接室にあるかどうかもわからないし、八分間見てくれるとも思えません。それよりも、商品の機能や特長を三〇秒ずつの動画にまとめて、ＤＶＤにしたらどうでしょう。ＤＶＤならパソコンがあればどこでも見られるし、必要な部分を取り出したりつなげたりもできます。また、ヨーロッパ全体で使えるよう、英語だけでなくドイツ語やスペイン語などにも対応した方がいいと思います」と、提案してしまったんです。そうしたら翌日、その担当者から「ビデオ制作会社の三社とも、あなたがいったようなことはできないといわれた。一か月の納期で、何とか作ってもらえないか」と、電話がきて。

福西　受注したのですね。

中嶌　もちろん。パートナーとなる制作会社を探すところから始めて、一か月間、死に物狂いでやり遂げました。利益は出ませんでしたけど（笑）。

福西　それが次につながる第一歩となった。

中嶌　はい。最大の難関であった、口座を作っていただくことができました。それからだんだんとクライアントが広がり、初年度で一億六〇〇〇万円という数字が実現できたのです。初年度といっても、実働は六か月くらいですから、本当に奇跡だと、今でも驚きです。

福西　クライアントにも、中嶌さんの熱意が伝わったのでしょうね。

中嶌　実績のない新興企業に発注するということは、大企業にしてみたら発注責任を問われかねない大冒険だったと思います。怖いもの知らずに立てたプランを、自分も信じ、スタッフも信じ、すべてのエネルギーを懸けた。その総和の力を、お客さまが感じてくださったのではと感謝しています。

仕事のクオリティーを作るのはスタッフとの信頼関係

福西　翻訳はクオリティーがとても問われる仕事だと思いますが、どのように管理していますか。

中嶌　かかわっている翻訳者や編集者との信頼関係に尽きます。翻訳者の七割以上は外国に住んでいる個人ですし、取り引きをするエージェントも、彼ら自身が自由に選びます。高いクオリティーを維持するためには、一流の翻訳者に仕事を引き受けてもらう必要があり、そのためには当然、「アラヤの仕事を優先させたい」と思ってもらえるだけの環境を整えることが必要です。

福西　外部スタッフを大切にするということですね。

中嶌　離れた外国にいる相手への発注だからこそ、より丁寧にやり取りし、お互いの信頼関係を構築しなければなりません。それと、翻訳料の支払期日を厳守することが重要です。お金の問題は非常にシビアです。彼らにとっては死活問題になり得ますし、一流の翻訳者ネットワークはグローバルですから、悪いうわさは瞬時に世界に広がります。当たり前だと思われるでしょうが、これがなかなかできていないのが、これまでの日本の翻訳会社でした。顔の見えない、はるか遠くにいる翻訳者が当社の財産であり、彼らへの誠意は仕事の原点です。

毎日変化する一人ひとりが、会社を大きく変える

福西　従業員のみなさんに、よく掛ける言葉はありますか。

中嶌　昨日と今日は同じではいけない、変わりなさい！といっています。一人ひとりが少しずつ変わるだけで、会社は大きく変わります。そういう意識を持ってほしいんです。

私たちは四〇か国以上の言語を扱い、外国に住む翻訳者や、外部の編集者と連携して仕事をしています。社員もそれぞれブライドを持ち、常に最高の仕事をすることを目指しています。しかし、仕事は時間（納期）・予算・クオリティーで成り立つものです。バランスを欠くと自己満足になりかねない。みんな、そのジレンマにもがきつつ、がんばっていますよ。

福西　仕事の内容やクライアントに、最近変化はありますか。

中嶌　日々、変わります。輸出製品がどんどん高精度になっていくにつれ、マニュアルやユーザーインターフェースも日々進化していますから、翻訳もそれに対応しなくてはなりません。ＩＴと翻訳ノウハウを駆使したローカライズ技術の進化が、求められています。

福西　翻訳会社と聞くと、文芸書や契約書を訳す会社とイメージしがちですが、全くイメージが変わりました。

中嶌　たとえば自動車を輸出するには、部品製造と同様に外国語マニュアルが不可欠です。従業員には、日本の輸出産業を支える「ローカライズ」に携わっている誇りを持って、日々成長してほしいですね。

「総務にしかできない」という自信を

福西　こちらのオフィスはギャラリーのようにたくさんの絵画が掛かっていて、とても明るい空間ですね。オフィス空間も企業の顔だと思いますが、同じく企業の顔ともいえる総務セクションに、メッセージをいただけますか。

中嶌　総務はあること自体が意識されないほど、あって当たり前のセクションですよね。しかし、いざなくなってしまったら、会社そのものがおかしくなってしまう。だから、総務はいわば会社の「土台」だと思います。一方で、なかなか前面に出ることがなく、脚光を浴びることが少ないポジションでもあります。しかし、どうか自信を持っていただきたい。プロの総務は、どの企業でも求められています。経営者と同じくらいの見識を持ち、会社全体を見渡して、問題を発見し、的確に判断し、打つべき手を打つ。これは総務にしかできない仕事です。

福西　総務の仕事は「トイレットペーパーの補充から株主総会まで」とよくいわれます。

中嶌　その通りです。トイレットペーパー一つ取っても、「ないじゃないか！」といわれるより、「そろそろなくなりそうですよ」と耳打ちされる方が、お互いの幸せですよね。ですから、耳打ちされる関係を、総務自ら努力して培わなくてはいけないとも思うんですよ。気持ち良くクオリティーの高い仕事をするための自らの革新を、毎日少しずつでも重ねていってほしいと思います。

世界中の「人」と「言　葉」をつなぐことで、
世の中に貢献　していきたい